

改名字申请书格式(实用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

猎头的工作总结 猎头顾问年终工作总结篇一

今年二月份，我很荣幸加入了北京瑞恩钻石郑州销售团队，尽管我有近五年的珠宝销售经验，但进入一个专业销售钻石的公司工作，还是让我感觉到了工作的挑战性。我把自己重新做了定位，将自己的行业经验和卖场经验重新整合，结合王府井卖场的实际情况和客情关系，像个小学生一样重新学习和研究如何做销售。我认为，过去高级员工和店长的工作经历只能代表我获得了原公司的认可，如果在新公司做出一番业绩，需要我有一颗平常心、一颗上进心、一颗持久心和与时俱进的创新精神。

转眼两个多月过去了，在大家的帮助和自己的努力下，我在工作上收获了很多，也有很多的思考和体会。临近转正时间，为了更好地做好今后的各项工作，现对以往的工作做一下总结并为公司提出一些的建议。

一、两个多月的工作情况

我是二月份进入我们公司的。入职以前，我对王府井的商圈的情况作了一番仔细的调查。我发现王府井商场虽然交通便利，周围人口密度也大，但潜在的消费能量却没有释放出来。主要的原因是这里虽然人口密集，但居住的人群大多是原先大型国营企业的员工，他们在改革开放后的收入每况愈下，

很多企业破产重组，家庭收入积累较少，在奢侈品的消费上非常苛刻。另外，一些新移民虽然买了房子，但大多是年轻人，房贷负担和收入微薄也让他们在珠宝首饰消费上很谨慎。

1、迅速了解我公司的企业文化、产品定位和销售策略

熟悉一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。我原先所在的公司是一个创办时间较长的公司，公司非常注重对员工企业文化的教育和熏陶，使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的文化没有高低贵贱之分，只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念，我要尽快融入新公司的文化中，克服老公司文化对自己认同新公司上的影响。

通过学习，我知道德瑞恩公司是一个充满新生命力的公司，致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和唯一性，就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀，让钻石充满温度，散发着迷人的芳香。

我们公司经过近二十年的发展，通过与国际顶尖钻石生产机构的合作，已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式，让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。

公司高起点整合资源，在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考，使我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目标。

2、提升自己的销售能力和技巧

作为一线销售人员，销售能力和技巧直接关系到公司销售目

标的达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上，销售人员要充分了解产品的性质和特征，赋予产品美好的故事，让顾客买产品的同时，获得更多的精神超附加值，增加对产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传递，让顾客佩戴钻石的时候，内心充满温暖，充满爱的力量，增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者最好的镜子，标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象，促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式和传授保养方法，会让消费者成为流动的宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知名度。

3、认真观察消费者的消费心理

和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

4、加强团队合作与销售配合

团队的整体心理结构与销售业绩的提升关系很大，尤其以女性销售为主的团队里，团队的整体心理相对复杂和微妙。入职以来，我积极与店长沟通，了解整体销售目标和管理目标，自觉遵守各项规章制度，做到以身作则。与其他同事交流销售技巧并共同探讨销售中遇到的问题，使大家的劲往一处使，心往一处想。当然还要合理摆正自己的位路，认真把岗位职责要求的工作做好，与大家做到无缝配合，并在恰当的时候

发挥自己的主观能动性。

二、对公司郑州市场发展的一些建议

根据近几年我对行业的理解和观察，在总结自己工作的同时，尽量为公司一些公司提一些小小的建议，希望能对公司决策有参考价值。

1、卖场选择和终端抢占

(3)有一些的商场本土化较好，跟政府关系密切，进入郑州时进行了充分的市场调研和论证，现在发展势头很猛。主要有丹尼斯、万达商场、大商和永辉，前两者定位较高，后两者定位较低，他们几乎成了郑州的主流业态，吸引了大量的消费群体。根据以往经验，这些商场的奢侈品销售相对来说都比以上其他商场较好。因此，我们选择商场的时候要分梯队分层次地投放人力物力，做到物尽其用，人尽其才。

另外、卖场内展区选择和装修布路也很重要，这些资源往往比较稀缺，因此业务人员在选择终端的时候要提前规划，要有前瞻性，要熟悉商场里面业务操作的技巧和关系，以便获取有利的位路。还有，关注郑州航空港综合实验区的商业模式和布局，同时关注东区和南区的发展情况并合理布局卖场，将给我们的竞争带来先入为主的优势。

2、销售管理和业务培训

销售管理是基于目标和过程的双向管理过程。一般商场终端的销售目标都是终端按照以往历史销售情况，结合当前情况上报销售计划，然后公司根据情况调整计。

猎头的工作总结 猎头顾问年终工作总结篇二

展现实力、巧妙宣传；

多种渠道、搜集资源；

游说人才、精诚所至；

调查推荐、预防超前。

实力宣传

人才库

人才库内人才数量的多少是一个猎头公司实力的体现。人才数量越多，猎头公司运作的的能力越高，成功率越大，因此作为任何一个猎头公司都是尽全力扩充自己的人才库。一般作为国际上著名的大猎头公司，所拥有的人才库含量在上十万至上百万人，各行各业各界无不囊括其中。比如国际上有名的斯宾赛—斯图亚特公司，甚至将世界数家著名大学的每一届各个专业的毕业生信息统统搜集到库。再如光辉国际公司，无论商界、政界甚至军界高级人物，人才的信息也统统收在其中，真可谓“书到用时方恨少，人到用时不嫌多”。因而在你与客户进行沟通时，首先要将自己所拥有人才库的信息量告诉对方，让对方知道你的人才储备，在他需要时可以作紧急调用。

成功案例

在我们联系业务的过程中，很多时候，企业的人力资源部门或企业的老板都会问到：“你们都给哪家企业送去过人才？”问此话的目的，一是验证一下猎头的成功案例多少？二是有可能进行核实所推荐人才的质量及服务的质量。

所以如何介绍自己的成功案例，同时又不牵扯到企业的机密，更能取得对方对你的信任和能力的认可，这是至关重要的一步。

猎头的工作总结 猎头顾问年终工作总结篇三

以下是我4—6月份在尚贤达猎头公司作为客户顾问的工作总结，主要为过去三个月我所面临的问题、出现的原因、解决方法、结果情况及后期如何提升。

坦白的说，我是怀着忐忑的心情进来的。我对人力资源这个行业是完全陌生的，对客户顾问这个职位也毫无经验，因此在开始产生了自我怀疑的心态。我知道这种心态会严重影响我的工作，这是我所不能接受的，同样也是公司不能接受的。经过认真的思考，我决定正视自己的问题，有针对性地逐步更正这些不足之处；同时也要看到自己的优点及进步之处，不断给自己鼓励，增强自信心。既然要做，就要尽全力把工作做到最好。摆正了心态，才有足够的动力应付工作中各种各样的问题。

对于一个优秀的猎头客户顾问人员来说，沟通能力就是武器，但我在这方面却不尽如人意。在发音标准度、语速及反应速度等方面，我都面临着巨大的挑战。毕竟，说话的方式是长期形成的习惯，并非凭借一朝一夕的努力就能改变的。但是，我也深知，这是我所必须跨越的障碍。因此，在接下来的工作当中，我会有意识地纠正自己的说话方式及速度，提高沟通能力，并以自己的真诚去尽量弥补。

每天面对众多的客户，尽量在第一通电话里，就要了解很多的信息。在公司辅导老师和其他猎头顾问、高级顾问的指点下，我逐渐明白，怎样比较专业地和客户沟通，怎样摸清客户的需求和底线，怎样更准确、更全面、更快速地掌握客户、职位及猎头项目的相关信息，怎样更有效率及针对性。因此，我从联系人、公司、职位及客户的以往情况等方面出发，列出详尽的问题。我要做的是，不断地了解、学习、总结、吸收。除此之外，还要通过对方的语言方式，进一步地了解潜在信息。这也是我在日后工作中要进一步提升的地方。

把握了客户的需求之后，如何吸引客户及对象是关键，这是获取更好业绩的前提。猎头是个现代服务行业，猎头服务是一种无形的东西而非实实在在的物品，有时是非可视的、非标准化的、非可控的，对接客户时处处小心谨慎，而消除客户顾虑最好的办法就是快速流畅地给客户作出专业的应答。但由于我对产品知识的掌握不够详细，导致我无法自如地应对客户，因此，不能创造出更多的附加值，造成即使进入了实质谈判阶段，也得不到很好的效果。就这个问题，我认真向各位前辈请教，学习如何更好地运用专业知识，解决客户的种种疑虑。解决这个问题要分两步走：第一步，必须将硬性专业知识烂记于心；第二步，灵活应用并延伸。

与公司的前辈们沟通过后，我才明白，任何人都无法满足客户的所有要求，每个人都想追求利益最大化，新的要求会不断地出现。因此，谈判必需要建立在平等、多赢、务实、真诚的基础上。真心实意地为他们着想，要为企业和人才双方都带来机会和价值。我计划再花两个月的时间，通过系统地学习掌握其中的技巧。

要想取得客户的充分认可，并不是泛泛而谈就可以了，我们必须展现出在猎头、客户企业所在的行业、人力资源等方面的专业程度，让客户在使用猎头服务之前，就对尚贤达猎头有一个良好的印象。这不仅有利于我们谈判，也有利于后期猎头顾问与企业的合作。专业度并不是一朝一夕就能解决的问题，只能在日复一日的重复中不断地学习、沉淀、升华。

综上所述，还得归根于在进入尚贤达猎头公司之前，面试官和我沟通的三个要点：热情、真诚、自信。遇到困难并不可怕，关键是我们有解决困难的信心及恒心。前面三个月的工作已经成为历史，后期也会面临更多的挑战。我要做的其实很简单，就是做到明天比今天做得更好！

猎头的工作总结 猎头顾问年终工作总结篇四

不知不觉中来公司已经一年多了了，回想起一年前，自己还是一个对销售零概念怀着忐忑心情，步入到这个完全陌生的领域来工作时的情景，似乎就在昨天，但是跟那时比起来，现在应该算是小有经验了吧！不过这些真的是要感谢这一年来同事们在各方面给予我的帮助和支持，同时在公司大环境的熏陶之下也培养了我从事这个行业的兴趣与信心。

目前来看整个猎头行业似乎进入了严冬，市场越来越成熟，竞争过于激烈，有时甚至出现恶性竞争现象。总得来说xx公司在这样的大环境下整体情况还在稳步上升，说明我们还是有较强的竞争优势的。但是怎样在这样的环境下站稳脚跟，在行业内做强做大，作为一名销售人员首先考虑的无疑是提高销售目标，占领市场份额。

1、业务开拓地域：

xx年我个人开拓业务地域还是集中在xx省内；一方面xx省内对于人才的需求在数量上要多于其它省市，并且高级职业经理人以及高级技术人员在这个区域内需求量相对较多；另一方面，特殊的地理位置决定了目标客户对于新兴事物接受较快，对于高层职位用猎头形式招聘较为接受。对于销售人员来说比较好做前期的说服工作。但是另一方面正因为有这样的市场存在，由于行业壁垒不强，现新成立公司日益增加，各公司操作水平参差不齐，也曾在开拓业务过程中出现过一些客户恶意压价现象。对于此种现象，如果客户对用此种方式招聘意向较大的，我个人一般都是先向客户阐明客观原因，让其理解收费的标准与其服务质量有着直接的联系；在这过程中，尽量举一些实例，并跟据实际情况给到其一些建议，让客户公司从言语中感悟到“xx”在猎取人才方面的专业性。那么即便此次合作未有结果，也会给相关人员留下深刻印象，对于“顶才”在行业内声誉做一个很好的铺垫。

随着下半年拓展工作的继续，有明显的感觉到xx一带外资企业进驻形式非常之明显，对于生产型企业中高层人员需求量有所增加；联系过程中大部分客户还是比较看重公司所在地域和前期费用。在日后的工作中还要多跟同事一起探讨开发异地客户的经验。

2、开发客户行业总结

这一年较为集中在生产型企业和it软硬件行业的开发，其它一些是有需求的零散客户。生产型企业从今年七八月份开始，对于高层人员的需求量明显增加，特别是对技术出身的高管人才。但是由于其企业的特殊性质，其对此种招聘方式和费用方面的认识有待于提高，所以给拓展工作也带来了一定的难度。

相对于生产型企业，大部分it企业的前期接洽则显得较为顺利，此行业公司目前对于中层的研发力量似乎都显薄弱；个别企业对于公司内部单一领域的研发出现断档，急缺项目带头人的角色。针对这一情况如何把拓展客户公司从前期接洽引入到后期的实质性的谈判显得尤为重要。但我个人似乎总是在这一环节显得心有余而力不足。关于此阶段，工作及谈判技巧性还有待于进一步提高。

3、对潜在客户行业及其所在领域知识的总结

对于销售人员来说，职业嗅觉显得格外重要。那么对猎头行业的销售人员来说似乎除了对各行业的最新动态及各大公司时事的积累并做出重点服务的行业判别外，同时还要对同行业公司进行密切关注。

在这过程中，无疑给从业人员带来了新的知识冲击。就本人而言，对于这些知识的积累多来自于业内朋友的交流，平时的报纸杂志及新闻。但跟公司内部同事关于潜在客户行业的沟通交流并不多，希望在日后的工作中，能够增强信息交流。

一方面可以拓宽自己的知识面;另一方面,通过这些信息能够增强自我的职业嗅觉,在工作的同事及时辨别工作的重点方向。同时这些信息也有助于跟客户的谈判过程中为自己增加谈判筹码;俗话说:“知己知彼,方能百战百胜”;对于客户而言我们了解的行业情况越多,愈会显得我们对其行业情况了解深刻,给客户的专业形象也就更深刻。

4、工作中的不足

一年来,虽然自己在工作中取得了一些成绩,但还存在着很多不足。一是工作当中主动向领导请示的多,汇报少,为公司出注意想办法的少。二是开展工作前调研不够,有些情况了解得不够细,不够实,不够多,掌握材料不够充分,使工作被动。三是对于新信息(包括同行业竞争对手方面)的来源渠道少,跟同事在业务方面的沟通不多。在新的一年里,我将扬长避短,发奋工作,克难攻坚,力求把工作做得更好。

1、关于公司的文化,我想每个同事都对其有着不同的理解,那么怎样把这些不同统一起来?我想将是公司的领导面临的一个新课题。

这其中也不乏激励机制的建立,营造一个灵活有效的人才环境,使个人利益与公司目标息息相关,个人能把公司的事业当作自己的事业,使公司长期、稳定、健康地发展确实是大有裨益的。比如公司的目标,及下一步的规划或计划是否可以让员工们参与其中,这样做有几点好处:一是让员工深刻体会到其真正是公司的一员,使其有归属感;二,可以让公司领导通过此种方式了解每个员工的想法及其更深层次的心理需求;三,可以让目标分别落实到团队里的每个人,使其下一步工作的目标和方向更加明确;从而使公司实现目标计划的难度系数降低,真正体现出团队的作战的优势;四,公司实现目标后可以说不论是团队作战实力,还是公司的总体实力都上了一个新的台阶;而对于团队成员来说,得到的不仅是薪金奖励,那种完成任务的成就感和喜悦心情不单单是奖金可以等

价代换的。

公司制度的不断完善以及各种福利的健全，可以使员工们抛掉一些顾虑以更加饱满的热情投入到工作中去。_年公司健全了社保、养老保险、医疗保险等福利，使员工有了一些基本保障，在生病时可以启动自己的帐户，为自己节约一笔开销。但是人们常说：“有什么别有病”，真生病了，不止是花掉一笔费用，更重要的是身体受罪，家人朋友担忧的同时，也耽误了手头工作。很多公司在健全公司福利制度中加入了，年度体检福利，这种制度我司是否可以效仿，让“以人为本”的文化在公司中更加发扬光大，把同事们对疾病的隐患消灭在启蒙状态，从而有针对性的加强体制锻炼。

2、 关于团队活动

公司在不断的壮大，并把原来每天都见面的同事分开在了不同的楼层，大家彼此有时候一两周都不一定见到一面，但是每月一次的团队活动把大家的距离又拉近了，而且每次的活动可谓是多姿多彩，满足了不同员工的不同需求。但每次总是感觉时间匆匆还未尽兴，大家就各奔东西了(不知道别人是不是跟我有一样的感觉，花在路上的时间跟活动的时间差不多一样长)。那么是否在活动完之后大家可以自愿去留，一起aa制再次餐饮活动呢?也许在别人看来这只是吃一顿饭，但这顿饭背后拉近了多少同事之间的心与心之间的距离呢?!相比较起运动来，这毕竟也是一次沟通和交流的机会啊!(前面组织活动的时间可以提前或延后1到1.5小时，空余出吃饭时间)

3、 关于公司的周例会制度

市场拓展人员的工作由于工作性质的特殊性，例会频率可能有时没有做后期的同事那么频繁，但可以不定期的参加后期同事的例会，这样可以把做前期跟客户沟通中遇到的问题以及在推荐候选人工作过程中遇到的问题进行交流和分析，毕

竟前后期工作是有一个过渡的。后期面临着猎寻候选人的压力，前期面临着候选人出现问题时被客户斥责的难处。交流多了，大家可以互相理解。并使工作顺利完成。

4、关于公司的培训(提高公司的文化氛围)

公司业务的不断扩大，使得我们的队伍也在不断的壮大，年龄结构比较集中并且年轻化是特点，这使得“顶才”变得越来越有朝气。怎样使得这样一个团队在行业群雄逐鹿的今天提高团队的做战实力?我个人认为应该加强团队的学习氛围的建设和公司培训制度的完善。

在这一浪接一浪的知识管理热潮中，几乎所有企业都开始逐步重视起企业文化氛围的建设来。不知道别人是否跟我有同感，学习气氛浓厚的区域，人们的思想和言行都会受到很大的影响，甚至可以深入到形体气质中去。不定期的组织主题进行学习或传播一些新的知识，可以提高团队的整体精神面貌，使团队更具凝聚力。而公司的不定期培训可以再未来的工作中继续完善。由不定期到定期，通过这种形式，员工们可以了解到不同行业的行业知识，和最新动态，提高个人的业务能力，这样长期以往的坚持下去相信xx的整体的战斗力也会得到相应提高。

随着时间的推移，xx年退出了历史的舞台，新的一年开始了，它带着我们每个人对未来的憧憬，同时也给每个人带来了新的希望，xx也会在新的一年里迈开崭新的一步，走向更美好的明天。

猎头的工作总结 猎头顾问年终工作总结篇五

经济学院学生会本学期的工作即将接近尾声，女生部的工作也将画上句号。在这半年里，学校的活动安排很多，总的来说这半年是比较忙碌的，具体到我们女生部而言，我们部在这半年主要承办了女生节系列活动和考风考纪宣传周活动，

其次，女生部主要负责化妆和礼仪。

1、本学期首次大型活动是由我们女生部组织的女生节，它也是女生部的一个重要活动，从今年开学就着手准备，此次活动包含了一系列的小活动：3月6日晚点名时的鲜花纸条送祝福，3月7号气球送祝福，3月10日隆重举行的“我型我show”造型设计大赛以及后期的优秀女生评选。此次女生节活动历时比较长，从前期的宣传工作、中期活动的衔接工作一直到最后“优秀女生”评选这一系列活动的完全结束，都凝结了女生部所有成员的心血和汗水，尽管活动过程中有缺陷和纰漏，有很多情况是我们考虑不周，但最后的结果证明我们全体成员的努力也是没有白费的。尤其是优秀女生展板，虽然展板只是一个小的活动，但很能考验大家的耐心和毅力。

2、在后期的考风考纪宣传活动中有温馨标语，主题班会和征文比赛等活动。具体来说，效果不是很好，很多班的参与程度不是很高，要求各班认真积极开展的主题班会活动并没有得到很大响应，很多班只是形式上的敷衍而已，而征文也有很多同学并不是原创作品，但是也有不少原创作品脱颖而出。

3、在这半学期，女生部还积极地参加院内组织的各项活动，如拔河比赛、义卖活动、手工设计大赛、优秀干事的评选以及学期末的红歌会等，除此之外，我们女生部对院内大大小小的活动给予了积极地配合和帮助，无论是晚会节目人员需要化妆，晚会前需要布置会场，还是需要礼仪颁奖迎宾，我们都积极的协助配合各部门的工作，为学生会的发展作出了一定的贡献。

1、不管是大活动还是小活动，宣传工作必须到位。每次的宣传工作我们都努力做到最好，先是通过部门干事在各班晚点名时进行宣传，然后还会进一步召开班长会议进行强调，这样的宣传力度是足够的，但往往效果并不是很好，积极参与的班级总是有限，我们分析了一下原因。其一，有些活动安

排的时间不是很适宜，往往几个部门同时宣传几个活动，比如女生节期间，一次晚点名时就有几个部门过来宣传，有手工设计大赛、女生节的活动等等，这使同学们有些厌倦，因此参与的积极性不高。其二，部门干事宣传时，讲的不是很清楚，一些同学压根就不明白是什么样的活动，自然就没有人参与。

2、举办活动必须做好充分的准备，特别是活动当天，要安排的有条不紊，做好应急方案。女生节活动之“我型我show”造型设计大赛的现场就出现了一些问题，参赛选手没有及时到场，导致选手出场秩序有点混乱，但值得肯定的是我们并没有因为选手的问题而影响整个活动的顺利开展，观众仍然乐意观看比赛的进行并且比赛现场非常热闹。而在考风考纪宣传周活动中，有一个小项目是在教学楼门口横幅签名，开始我们通知下去的时间是中午十二点举行，但后来因为横幅没到又临时通知大家推迟时间并交由外联部举行，而当天准时来签名的同学并不知道情况，只是抱怨女生部活动没有安排好，这对我们部乃至学生会造成了很不好的影响，以后一定要注意。

3、任何活动都应该善始善终。印象最深刻的是女生节活动期间的优秀女生展板一事，每次展出两个优秀女生的优秀事迹，每块板要展出一个星期，这就意味着要坚持一个月，从第一块到最后的一块都是几个副部带领着干事完成的，她们尽心尽力，几乎每晚都待在那里画板，既要速度也要质量，宣传部忙不过来时，她们就自己动手，从上色、画画、写字到抬板子，都有她们的心血。

这一学期，由于学院的调整，女生部新进了一位副部和几位干事，可能是刚刚进来的原因吧，在这个团体中，她们不太活跃，原因在于我，除了副部熊威威我几乎没有与其他人沟通过，虽然下学期快换届了，但我会加强与她们的交流，大家都是女生部的一份子，以后会多汇聚所有成员做事和交流，多多接触，相信她们也会跟大家一样有归属感了。对于部门

的老干事，尤其是化妆队，她们对部门都很用心，不管是平时的化妆训练还是有活动安排，她们的出勤率是最高的。而礼仪队的成员可能会觉得礼仪做的很枯燥，本学期的活动很多，大大小小的活动都要用到礼仪，而且活动全程都要一直在那里，不能像其他干事可以换班休息，有时候会有点小脾气可以理解，但是值得肯定的是她们坚持下来了，特别是礼仪队副队刘江燕做的很不错。从总体上看，大家的积极性明显的没有上学期高了，尤其是接近期末，我会鼓励她们，并且拿出主见和该有的魄力，我相信在以后的发展中她们会变得更优秀，我们女生部也会变得更和谐、更友爱。

在这一年中，有汗水有欢乐，有值得传承的也有值得反思的，我们也是从一次次的活动中学习、成长，一个部门做事的质量和是否团结直接反映了该部门部长的组织能力与领导能力，我的能力还有非常大的进步空间，我会虚心学习，继续努力，使女生部成为个有组织有活力的团体。